

基金销售与维护

【课程背景】

“得基金者得零售业务、得零售业务者得银行业务。”不管从哪个角度来看，基金业务是银行业务中的一个重要板块，是增强客户黏度的一个有力工具；同时基金也是零售业务中最为复杂，销售最艰难的一个板块。而基金销售中，基金定投又是难中之难。可以说，把基金定投拿下，就没有难卖的基金了。

在这个背景下，我们的课程将从基金的基础开始，到基金的销售、客户的维护，由易到难，希望学员在短暂的时间内掌握营销的基本思路、方法、技巧，在今后的工作中能形成正确的营销方式，这也是我们这堂课的学习目的。

【课程收益】

1. 了解基金在资产配置中的重要作用；
2. 了解基金的运作原理、主要的基本概念；
3. 掌握基金定投的方式及销售技巧；
4. 掌握客户维护的方法。

【课程时间】1天，6小时/天

【课程对象】支局长、理财经理、柜员

【课程方法】讲授、视频、讨论、演练等

【课程大纲】

第一讲：基金的原理

- 1、基金基础知识
 - 1) 基金的分类
 - 2) 基金的基本术语
- 2、基金的成立
- 3、基金的运作

第二讲：基金在资产配置中的重要作用

- 1、资产配置的基本原理
- 2、为什么要配置基金？
- 3、为什么要在银行配置基金？

第三讲：基金定投

- 1、微笑曲线
- 2、定投盈利的关键

第四讲：基金销售技巧

- 1、客户精准定位
- 2、需求挖掘与分析
- 3、扣好基金投资的第一粒扣子
 - 1) 不要给客户高收益预期
 - 2) 长期持有不如“落袋为安”
 - 3) 不能完全由客户决策
- 4) 债基定投，确保初次投资体验良好
- 5) 适度提高交易频率

6) 变“卖”为“教”

第五讲：客户维护

1、亏损后的处理

1) 基金诊断

2) 基金更换

2、市场重大变化告知

3、加强投资理财学习